

在互联网经济中建立信用

——计算机可以解决你不能面对面进行交易时产生的恐惧

大卫·史克拉* 著 陈衍路 译

原载:《战略理财》2001年4月号

信用是一切成功的商业关系的基础。在互联网出现以前,面对面的直接交流给交易双方以充分的信心,从而能够支持长期和有利可图的投资。最近的研究表明,诸如电话,信件,包括email等形式的面对面的交流可以极大地促进交易双方建立信用关系。但是随着B2B电子商务的爆炸式发展,信用的建立不能再以传统的方式进行。我们现在希望尽可能多的人们在一起合作,但是其中很多人可能未曾谋面。因此,在互联网经济的时代,只有那些有能力解决身份认证、信用建立以及实际运营等一系列问题的公司才可能灵活地操作电子商务,从而在竞争中傲视群雄。

一、成功的公司一定能够适应互联网经济

这是一场豪赌。尽管市场分析家为目前的交易总量争论不休,但是他们都一致认为在未来短短几年内电子商务会有令人难以置信的发展。针对这一巨大的商业变革,有远见的公司一定会采取相应的举措使自己能够应对互联网带来的变化。为了在全球化的电子商务竞争中立于不败之地,首先他们必须使自己的内部控制更有效率。

二、互联网是如何根本改变商业面貌的

互联网为商业开辟了一个新天地,这在几年前还不可想象。其中最本质的变化是,互联网为商品供求双方以及售后服务之间完美的结合创造了机会。新的商业运营模式打破了传统的商业伙伴的框架,商业活动的所有参与者都成为网络中的一分子。理论上说,商业伙伴能够很容易而且很安全地分别完成首尾相连的商业活动——联系更加畅通,预报更加准确,并且从日常的管理中节省大量开支。

但是互联网引致的变化远不止于此。随着互联网技术的发展,所有的公司都成为全球化的公司,可以随时随地和任何公司进行合作与交易。但是机遇总是和挑战并存,伴随这种优越的商业机会而来的是到目前为止超越几乎所有跨国公司经验之上的复杂的操作。语言、硬通货,当地交易规则,为了充分利用互联网进行成功的交易,我们不得不面对所有这些问题。现在有很多公司在技术上提供这些问题的解决方案。但是不管是互联网本身还是这些技术性的解决方案都没有办法处理商业活动最基本的问题:信用问题。

三、将会发生什么

2000年被认为是B2B交易蓬勃发展的一年。私人和虚拟的交易,网络市场,数字商城,以及其他具有丰富创意的交易形式在一夜之间出现。他们承诺将使顾客更加满意,交易简单而快捷,并且在交易过程中为每个人节省相当可观的费用。以钢铁工业为例,已经公开了建立50家交易所的计划——他们的赞助者一部分是大型金属加工集团,一部分是原料供应商,还有一部分是提供独立的三方交易解决方案的技术性公司。对超过10,000家这种网络交易市场在24个月内的交易量进行工业预测的结果表明,即便考虑了很高的损失率——也许超过

* 大卫·史克拉,注册会计师, Escrow.com 的首席财务总监(CFO),提出在线B2B电子商务交易结算方案。公司的交易点结算机提供一个交易结算平台,支持网络交易中的多方合作和支付、后勤、财务以及其他交易相关服务,从而支持高效的电子商务。

80%——2002 年这种交易所数量的最保守估计也将达到 2,000 家。很少有人交易的狂潮中思考这样一个基本的问题：“我们确实需要 50 家工业钢铁交易所吗？”

四、发生了什么

B2B 市场在去年遭受了重大打击。对于仅仅在 6 个月或者 8 个月以前市场专家的高期望值来说,这种“崩溃”是意味深长的。由大银行团和私人支持的交易所的公告促使人们立即对独立网络市场模式进行重新评估,大量的资金从网络市场中撤离,因为他们的资金周转预算被认为在最近一段时间内还是很现实的。交易所的确为买卖双方提供了接触和交流的场所,但是对这些交易所而言,进行实际交易的能力和利润率成为他们发展的主要障碍。分析家现在认为,目前 1,500 家网络市场中的 1,000 家将在未来两年内破产或合并。所有模式的交易所都面临的挑战之一就是他们的活动仅仅局限于联系相应的买卖双方并传递信息。为了在激烈的竞争中生存,交易所必须超越简单的交易配对和简单的交易管理的角色。他们必须采用完整的交易结算系统,消除买卖双方由于交易手段不同而带来的不适。

五、需要什么

我们已经开始认识到人们的期望值超过了目前所能达到的水平。现在比从前更需要的是给商业环境中带来更多的信用。只有结合信用手段和核心结算设备,电子商务才能成功地起步发展,反过来促使资金的利用率更高,周转更灵活。我们应该使资金周转以一种更有效率的方式进行,并且能够支持顾客所需要的各种服务。这意味着,任何准备开始电子商务或者已经开展并将进一步加强电子商务的公司必须修改他们目前所采用的运营方式以推动资金周转,同时保证他们自己和顾客的资金安全。而公司是怎么保证这点的呢?答案是通过建立在信用基础上的结算方法进行风险缓解。如果你符合风险缓解的条件,你就一定能够为促进市场的资金周转贡献力量,不管这市场是存在于网络上还是一栋实在的建筑物。市场参与者之间的风险缓解是建设一个促进资金周转的商业平台的重要因素。

当交易委托人在互联网上进行交易的时候,除了安全的网络以保证交易过程中双方的意见一致之外,还需要一种合适的身份认证手段。基于卖方能够承担的风险水平,他们可以参与以信用为基础的结算过程从而实质性地消除坏账。假设他们的顾客都能在信用风险这个问题上很愉快地合作,那么企业就可以提供更开放的订货以及更广泛的信用服务。在这种条件下,公司就可以使用高自动化的结算机器来处理交易,同时解决了很多企业所存在的缺乏互动协同能力的困难,而这种困难并不是简单地依靠某些关键的技术就可以很容易地解决的。从另外一方面说,顾客需要确认他们想要购买的产品是否达到标准。假设他们对这种产品并不熟悉,他们可以参加一个交易所,在交易所里顾客可以预付现金,但是只有当结算机确定产品满足顾客所自定义的需求之后现金才能被商家提取,通过这种途径顾客的权益也受到了保护。当网络交易变得更加舒适而且他们也从结算机处理的交易中获利之后,这些交易委托人就可以放松他们的标准。结算机带来的利润允许你扩大交易范围,增加信用保险、保证供应商、评估员、检查员或其他相关人员在整个过程中满足交易双方的要求。

结算机本身就构成一个可以由交易双方内部控制的交易所,它可以不断地升级以满足双方的需求,同时可以处理应用于非互联网市场策略的商业需求。成功的结算系统能够处理从最简单到最复杂的商业过程,其利润是很可观的。高效、易于操作、更少的错误、这仅仅是开始。信用服务供应商可以保证交易的整体性不受破坏,加速交易周期,即交易可以在网络上实时完成,同时交易记录很容易审核。

由于被越来越广泛地应用于电子商务,结算机带来了大量的收入和利润。它尽可能降低了技术复杂性,削减了坏账,减少了交易费用,而且保证了平均的服务收益。网络市场在继续发展,他们生存下去的一个关键因素在于能否通过采用信用基础之上的交易结算方案,以保持全球化的电子商务运转以及获取更高的商业效率。

译者单位:厦门大学国际贸易系

邮 编:361005